

## ТРАНСНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ И ЗЕМЈИТЕ ВО РАЗВОЈ

Транснационалните компании се една од основните карактеристики во развојот на капитализмот после Втората светска војна. Со својот обремен економско - финансиски потенцијал, тие во современи услови станала значаен фактор и играат решавачка улога во економскиот и политичкиот живот на многу земји во светот. Никој не мож е да го негира растечкото влијание, на овие компании, во меѓународните економски односи. ~~Тие~~ Според некои проценки <sup>тие</sup> контролираат помеѓу 1/4 и 1/3 од светското производство. 1) Покрај тоа, 60% од светската трговија и 90% од извозот на капитал, како и 80 - 90% од технологијата и трансферот на технологијата се под контрола на овие светски претпријатија. 2)

Монополизацијата на светското стопанство, која е резултат на перманентниот процес на концентрација и централизација на капиталот во современи услови поприми размери какви што светот ~~никогаш~~ нема доживеано. Високиот степен на концентрација и централизација на капиталот кој оддавна ги има надминато националните граници и има попримено светски размери, не внесува сомневање дека се менува улогата на капиталот како општествен

-----

- 1) Д-р Милан Војновиќ: "Мултинационалне компании", "Политика" од 9.08.1982 год.стр.4 и Вили Брант и соработници, Сјевер и југ програм опстанка, Глобус, Загреб, 1980 г.стр.218.
- 2) Томислав Стојановиќ: Улога мултинационалних компаниија - во Директор, бр. 12/1982 год.стр. 55.

однос, туку станува збор за нови облици на движење, дејствување и управување на капиталот. Всушност, станува збор за нов облик на изразување на империјалистичката и неоколонијалистичката природа на современиот капитализам. Во потрагата за ~~широ~~ поголеми профити, ~~особено~~ <sup>посебно</sup> во обезбедување на потрајни извори на профит, Транснационалните компании ја насочуваат својата активност во сè поголема мерка кон стопанствата на земјите во развој. Овие компании, во најновата фаза од развојот на капитализмот, стануваат мошне погоден механизам на глобалната капиталистичка експанзија, кои константно им ја вложува <sup>положбата</sup> на земјите во развој во рамките на светската стопанство, смалувајќи им го нивното учество во светската трговија, како и исцрпување на и онака скромните финансиски потенцијали, што посебно претставуваат постојана и реална опасност <sup>за</sup> ~~до~~ нивниот економски и политички суверенитет. Транснационалните компании претставуваат синтетички израз на различните аспекти на капиталот во чија основа лежи спрегата на финансиската, технолошката, пазарната и воено - политичката сила, но, пред сè, и над сè технолошката моќ. 3)

Овие циновски претпријатија, чие работење ги покрива сите сфери на стопанската активност, <sup>поради</sup> што со право можат да се наречат конгломерати, претектниот дел од <sup>своите</sup> нивните приходи ги остваруваат во странство, каде што имаат густа мрежа на свои филијали и маркетинг служби. Отворањето афилијации на Транснационалните компании во туѓите земји претставува основна и битна

3. Д-р Милан Војновиќ: Земје у развоју и транснационалне компании", Танјуг, Београд, 1979 година, страна 13.







Нивното присуство во екстрактивната индустрија и примената на безобзирната експлоатација врз необновливите природни богатства како и експлоатација на сировинските богатства како и експлоатација на земјите во развој, доведува до лишување на овие земји од производните фактори, неопходни, како за сегашниот уште повеќе за идниот економски развој. Од тие причини со право може да се каже ~~и~~ судбината на земјите во развој е во рацете на оние кои ги контролираат минералите и останатите развојни ресурси. Индустријализацијата и самодинамичките развој е невозможно да се остваруваат во земјите во развој додека, овие не воспостават потполна контрола над сопствените сировински извори, еден од основните елементи за постигнување на целосна политичка и економска деколонизација. Вовлекувајќи ги стопанствата на земјите во развој <sup>во</sup> експлоататорската мрежа, Транснационалните компании <sup>е</sup> применува, врз нив, најразлични методи со кои во значителна мерка ги осиромашува. Еден од многубројните, а во пракса потврден метод на Транснационалните компании е преченување на увозот односно потценување на извозот. Покрај тоа, Транснационалните компании често во своите <sup>што</sup> работење, ~~редовно~~ применуваат и разни шпекулации и манипулации и вешто изигрување на даночната политика на земјата домаќин, со цел што е можно поголемо трансферирање на стекнатите профити од земјите во развој. Преку преченувањето на увозот и потценувањето на извозот на сировини, полупроизводи и финални производи, афилијациите на Транснационалните компании од Латинска Америка, на пример, извезуваат во матичните компании во просек за 40 - 50% по пониски цени, во однос на другите купувачи.

Обратен е случајот при увозот на овие афилијации од матичните компании, каде постои нагласено проценување на цените. Во Колумбија, увозните цени се проценети за 40% во фармацевтската индустрија, за 40% во гумарската индустрија, за 16 - 60% во електронската индустрија и сл. Според студиите на Андскиот заеднички пазар проценувањето на увозот кај сранските афилијации (overpricing) во Чиле се движи од 30 - 700%, во Перу од 50 - 300%, во Еквадор 65 - 200% итн. Практиката на процент увоз Колумбија ја чинеше само во 1968 година 30 милиони долари, од кои 20 милиони долари во надворешната трговија и 10 милиони долари во смалените државни приходи. Или, американските рударски компании во периодот 1967 - 1969 година на Перуанската влада и пријавиле 60 милиони долари, а на владата на САД 102 милиони долари. 6)

" Underpricing (потценување) на извозот и overpricing (преценување) на увозот во системот на интерните трансферни цени, се главни методи на ~~на~~ илегална репатријација на профитите". 7)

Некои испитувања што се објавени заради согледување на степенот на оплодувањето на капиталот инвестиран во земјите во развој и во развиените земји, покажуваат дека иако во земјите во развој е инвестиран скоро трипати помалку капитал од страна на Транснационалните компании, сепак профитите што се добиени таму се приближно еднакви со профитите добиени од развиените земји.

-----

6. Според истражувањата на познатите економисти Muller i Vaitsoс посветени на овие проблеми, цитирани од Новица Крстиќ М-р, Рестриктивна пословна пракса транснационалних компаниија, Директор, бр. 1/1981 годна, стр. 32 - 37.

7. М-р Новица Крстиќ, цитирано дело, страна 33.

Очигледно, ~~како~~ степенот на експлоатација е многу повисок во земјите во развој отколку во развиените земји. 8)

Покрај трансферните цени, ~~како~~ еден од главните методи, кон кој редовно прибегнуваат Транснационалните компании, во илустрирањето на домашните финансиски потенцијали на земјите во развој, овие корпорации го применуваат и методот на финансирање на активностите на афилијациите во земјите во развој со домашна акумулација. Во врска со тоа Д-р Милан Војновиќ пишува: "... секој долар профит кој го стекнале Транснационалните компании во Латинска Америка во периодот 1960 - 1968 година, базирал на инвестиции кои се 83% финансирани од локалните извори; истовремено само 21% од овие профити останала во земјите на Латинска Америка". 9)

Транснационалните компании користат и други, добро проверени методи за извлекување на акумулацијата од стопанствата на земјите во развој. Посебно треба да се нагласат "нечистите игри" што ги превземаат одделни Транснационални компании, во смисла на превземање на разни противзаконски акции на мито и корупции, финансиски контрибуции на политичарите кои ги подржуваат интересите на странскиот капитал во земјите во развој заради изнудување на одделни концесии и привилегии: Даночни олеснувања, дозволи за покачување на цените и слично. За илустрација, го наведуваме примерот со американската компанија "Goodyear" во периодот од 1972 - 1975 година, во земјите

8. Види: Д-р Тодор Тодоров: "Местото и улогата на транснационалните компании во системот и структурата на меѓународните економски односи", Трета програма на Радио Скопје бр.6/1981 г. страна 143 - 170.

9. Д-р М. Војновиќ: "Транснационалне корпорације", изд. ИМП и Привредни преглед, Београд, 1977 г. стр. 175.

во развој ги има извршено следните подмитувања:

- платила 100.000 \$ во ~~Инд~~Индиа на службите на ниво на владата заради повластиците во снавдувањето со електрична енергија и 51.000 \$ заради дозвола за зголемување на цените;
- 134.000 \$ за подмитување на извршниот секретар на трговската асоцијација на Мексико; исто така заради дозволата за зголемување на цените;
- истиот мотив е присутен и во подмитувањето на високи владини функционери на Никарагва, Гватемала и Ел Салвадор, каде е исплатено 75.000 \$ ;
- 75.000 \$ за истата цел е исплатено во Тајланд;
- 87.000 \$ во Колумбија и Филипините за даночните ~~Олес~~Олеснувања во периодот 1970 - 1975 година;
- 22.750 \$ во Индонезија на судските и даночните власти во периодот 1972 и 1974 година заради дозвола за трансфер на профитот; итн. 10)

Сите напред презентирани моменти укажуваат на констатација дека Транснационалните компании со своите активности во земјите во развој водат кон зголемен одлив на домашната акумулација отколку прилив на дополнителна акумулација од странство.

-----

10) М-р Новица Крстиќ: цитирано дело, страна 37.

Во прилог на ваквата констатација зборува и податокот дека одливот на капиталот од земјите во развој е 5,5 пати поголем од приливот. <sup>11)</sup>

Во стратегиската политика на Транснационалните компании, освојувањето и воспоставување контрола над пазарите од земјите во развој претставува посебно битен елемент. Остварувањето на таа <sup>Р</sup>стратегиска определба, Транснационалните компании ја вршат преку отварање на свои филијали во земјите во развој, во кои организира и непосредно материјално производство. На тој начин, концентрираниот и монополски настап на Транснационалните компании на странските пазари во современиот капитализам, како што и Ленин своевременно пишуваше, не базира толку на извозот на стоки, туку на извозот на капитал и технологија, <sup>што</sup> кој во прво време се пласира со цел да се произведува за внатрешниот пазар на земјите домаќини, за да подоцна <sup>на се</sup> произведува и ~~зареа~~ снабдување на странските пазари.

Денес, Транснационалните компании благодарение на густата мрежа афилијации, што ја имаат создадено во земјите во развој, обезбедуваат значајна контрола на пазарите, <sup>во</sup> ~~а~~ тие земји. Освојувањето и воспоставување контрола на пазарите во земјите во развој, од страна на Транснационалните компании, е ~~придружено~~ <sup>нибит</sup> со паралелен процес на монополизација, ~~на пазарите~~. Овие компании со своите директни инвестиции во земјите во развој продираат во различни сектори од стопанскиот живот и на тој

11) Transnational Corporations in World Development:  
A Re-examination New York, United Nations, 1978, стр.242-244.

начин остваруваат потполна контрола над националните економии.

Во прилог на оваа констатација ги презентирам податоците од табелата:

ТАБЕЛА 1.

Директни инвестиции во одделни земји или  
територии

Земја или територи- ја	Год.	Вкупни стран. инв. во мили- они \$	Секторска дистрибуција			
			Екстр. сектор	Преработ. Сектор	Сектор на усл.	Остана- то
1	2	3	4	5	6	7
Аргентина	1973	2.275,2	5,6	65,0	24,5	4,5
Бразил	1971	2.911,0	0,9	81,8	14,9	1,4
	1976	9.005,0	2,5	76,5	18,6	2,0
Колумбија	1971	692,0	27,3	50,0	19,0	3,7
	1975	965,0	36,0	44,2	18,3	1,5
Мексико	1971	2.297,4	5,9	75,2	16,4	2,5
	1975	4.735,8	4,1	77,5	18,1	0,2
Панама	1969	214,1	21,1	27,0	51,7	-
	1974	353,5	16,1	37,4	46,4	-
Хонг Конг	1971	759,5	-	100,0	-	-
	1976	1.952,4	-	100,0	-	-
Индија	1974	1.682,8	4,2	92,0	3,7	-
Индонезија	1970	1.581,4	74,9	19,2	5,5	-
Филипини	1973	146,0	5,7	39,2	52,5	2,6
	1975	513,0	12,6	48,7	34,0	4,7
Ј. Кореја	1973	582,2	1,3	76,9	21,8	-
	1975	926,9	1,4	80,1	18,5	-
Сингапур	1971	1.575,0	47,7	52,2	-	-
	1976	3.739,0	40,6	59,3	-	-
Нигерија	1968	999,2	53,7	24,5	18,8	2,0
	1973	1.998,6	63,3	25,2	10,3	1,2



ИЗБОР: Transnational Corporations in World Development: a Re - examination, United Nations, New York, 1978, str. 259.  
M-r Jagoda Kuiš, Problemi spoljne trgovine i konjunktуре, br. 3, 1982 god. Beograd.

Транснационалните компании, како насилен инструмент на неоколонијализмот, ~~благодарение~~ <sup>на</sup> благодарение на мошне сложениот механизам на делување, во значителна мерка влијаат врз обичувањето и / или наметнувањето на потребите на потрошувачите во земјите во развој, согласно своите интереси. Тие претежно го форсираат производството на производи <sup>што</sup> ~~кои~~ служат, пред сè, <sup>за</sup> ~~во~~ задоволувањето на потрошувачката <sup>структура</sup> ~~структура~~ својствена за развиените капиталистички земји, наспроти незадоволените основни потреби на широките народни маси во земјите во развој, каде: 570 милиони луѓе се недоволно исхранети; 800 милиони (возрасни) неписмени; 270 милиони деца не се школуваат; 1.500 милиони луѓе се без адекватна здравствена заштита; 1.030 милиони луѓе живеат во неадекватни услови за домување и слично. 12)

И "додека во Азија и Африка" милиони луѓе умираат од глад, во тие исти области милиони хектари најплодна земја е во рацете на транснационалните компании, заради производство на каучук, тутун, кафе, какао, па дури и цвеќе, за извоз на лукративните пазари во развиените земји. 13)

12. A.J. Dolmn i J. van Ettinger "Partneri" u Sutrašnjici, Globus 1979 god. Zagreb str. 198.

13. Д-р М. Војновиќ: "Транснационалне корпорације" изд. ИМП и Привредни преглед, Београд, 1977 година, стр. 210.

Во современи услови Транснационалните компании својата монополска моќ ја манифестираат и во доменот на технологијата. Присуството на овие циновски претпријатија, со огромна економска империја, придонесуваат постојано продлабочување на технолошкиот развој меѓу развиените капиталистички земји и земјите во развој, зголемувајќи ја нивната економска зависност. Самиот факт, што 98% од светските технолошки и научни напори (со исклучок на социјалистичките земји), мерено со трошоците за истражување и развој, се концентрирани во развиените земји, <sup>14)</sup> а само 2% истражувања и развој во врска со нова технологија во земјите во развој, <sup>15)</sup> доволно зборува за јазот во технолошките потенцијали, кој може да се процени на 1:100 <sup>16)</sup>. Со други зборови технологијата не се создава во земјите во развој, туку тие се директно зависни од трансферот на технологијата од развиените капиталистички земји. Една ваква состојба оди на штета само на земјите во развој, зашто за извезената технологија Транснационалните компании наплатуваат високи цени.

Од друга страна, перманентната загуба и одлив на вишокот на вредноста од земјите во развој ги смалува и исцрпува фондовите на акумулацијата кои се недоволни за покривање на неопходните инвестиции во материјалното производство.

14) Вера Пилиќ и Милан Војновиќ: Интеграција измеѓу земаља у развоју и научно техничка сарадња", Меѓународни проблеми, 1974, бр. 3, стр. 124.

15) A.J.Dolman: J van Ettinger Partneri u sutrašnjici, Globus, Zagreb, 1979 str. 250.

16) Зоран Трпучевиќ: "Стратегија развоја и улога науке и технологије у земаља у развоју", Социјализам бр.10/1981 год. Београд.

Можноста да се увезува странска технологија ги ослободува домашните претпријатија од големите и, од нивни аспект, неизвештени вложувања во сопствени истражувања и развој. Меѓутоа, со тоа домашните претпријатија потпаѓаат во технологијската зависност и се повеќе се изложени на разни облици на експлоатација и ограничување на сопствената деловна и развојна слобода по пат на разни рестриктивни клаузули. Со тоа Транснационалните компании, на земјите во развој, им наметнуваат своја технолошка опција. Наметнувајќи им технолошки модел на земјите во развој, Транснационалните компании само го забрзуваат процесот на интензивна делокација на голем дел од материјалното производство од земјите на светскиот "центар" кон природните и енергетските извори, на земјите од светската "периферија". Со процесот на делокацијата на материјалното производство во земјите од светскиот Југ<sup>17</sup> се сака да се искористи непресушниот извор на ефтина работна сила, чија невработеност веќе достигнува застрашувачки 400 милиони луѓе. Оваа работна сила<sup>18</sup> 4 - 10 пати поефтина од работната сила во центрите при еднаква продуктивност и интензитет на трудот. <sup>17)</sup> Денес Транснационалните компании остваруваат огромни приходи од трансферот на технологијата. Така на пример: само американските транснационални компании во периодот 1971 - 1974 година наплатиле по нивните лиценци приходи во износ од 12.124,3 милиони долари. <sup>18)</sup>

17) C. Furtado, Les nouvelles sources de pouvoir, Les Tiers Monde", br. 81/1980 g.

18. J. Становник: Меѓународни привредни систем, Издавачки Центар Комунист, Београд, 1983 година, страна 43.

Технолошката превласт на Транснационалните компании, ~~како~~ станува еден од основните облици на капиталистичка доминација и основен извор на екстра профит. Во поглед на карактерот на технологијата, која се нуди од страна на Транснационалните компании, досегашното искуство и пракса зборуваат дека во поголемиот број на случаи се работи за капитално интензивна технологија, каква што се користи во развиените капиталистички земји. Трансферот на технологијата се врши, без да се имат предвид конкретните прилики во земјите во развој, како што се на пример: релативната расположивост со факторите на производство, големината на пазарот, културните наследства и други локални услови и потреби. Денес земјите во развој се соочени, освен со проблемот на функционалност и прилагоденост на увозната технологија на локалните услови, уште и со проблемот на цената на технологијата која е предмет на меѓународен трансфер. По однос на пазарот на технологија, може да се рече дека е од имперфектен карактер. Таквиот карактер произлегува од самиот монопол над технологијата, кој му овозможува на продавачот да диктира услови на продажба. Ова зборува дека цената на технологијата не ја одредува пазарот, туку преговарачката сила на продавачот која се заснива на неговата монополска положба.

Трансферот на технологија воопшто претставува комплексно прашање. Врз цената на трансферираната технологија своевидно влијание има и самиот систем на плаќање на трансферираната технологија. Овде станува збор за ~~еднократна~~ еднократната цена за испорачаната технологија ~~и~~<sup>за</sup> годишно плаќање (royalty) и за лиценците, заштитните знаци и слично, кои произлегуваат од

правото на индустриска сопственост, регулирано со Париската конвенција. Скоро редовна пракса во трансферирањето на технологијата од страна на Транснационалните компании се пропишуваат рестиктивни клаузули. Овие клаузули, всушност претставуваат збир на забрани и обврски кои се составен дел на договорот за режими-те и условите на користење на патентната технологија од страна на увозникот.

Најчестите ограничувања се: 19)

- забрана на производство и продажба на исти или слични производи и после по истекот на важноста на лиценцата;
- забрана на прибавување на алтернативна технологија и опрема;
- забрана на извоз (делумна или целосна) на производи што се опфатени со лиценцата;
- забрана на производство или продажба на слични производи;
- обврска за купување машини и друга опрема за производство од лиценсарот;
- обврска на корисниците на патентот и суровините и полупроизводите да ги набавуваат од лиценсарот.

19) C.Vaitsos, *Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises*, Clarendon Press, ~~oxford~~, Oxford, 42-90, M-r N.Krstić, *Restriktivna poslovna praksa Transnacionalnih kompanija*, Direktor 1, 1981, str. 33.

Општа пракса во трансферот на технологијата кај Транснационалните компании е преценување на истата, продажба на стара технологија како и често применување на т.н. "врзано купување" кај лиценцните договори со определен број земји во развој. Некои испитувања во фармацевтската индустрија на Колумбија, покажуваат дека преценувањето на технологијата изнесувало во просек 155%.

Трансферот на технологијата обременето со клаузулата, "врзано купување" редовно ги зголемува трошоците на трансферираната технологија во просек од 20 - 40 %. 20)

Ако се анализираат ефектите од рестриktivните клаузули за партнерите во трансферот на технологијата, ќе се утврди дека тие се различни. Клаузулата "врзано купување" за Транснационалните компании претставува можност да си обезбедат пазари за опрема и начин да го спречат евентуалниот пристап на алтернативна технологија во земјата увозник. За земјите во развој (увозник) тоа претставува одземање на можноста самостојно да решаваат од каде да ја набават технологијата и евентуална одредба за алтернативна техника која би одговарала на нивните конкретни услови и истовремено ги принудува да плаќаат многу поскапо при увозот на наведените коминтенти .

Клаузулата со која се предвидува обврска за корисниците на лиценцата да набавуваат сирови и полупроизводи од Транснационалните компании - лиценсор, посебно ги погодува земјите во развој кои изобилуваат со природни ресурси.

-----

20) Види: Gunar Mirdal: "Transfer Tehnologije ka zemljama u Razvoju", Direktor br. 1/1981 str. 42.



Со тоа земјите во развој се попречени да го валоризираат своето природно богатство и супституираат мошне скапиот увоз, кој инаку им одзема неповратно од сопствената акумулација. Калузулата за забрана на извозот е само потврда на глобалната стратегија на Транснационалните компании во настојувањето за монополизирање и владеење со странските пазари.

Од Трансферот на технологијата во земјите во развој, која инаку е капитално интензивна, увозниците имаат бројни негативни ефекти:

- по однос на природните ресурси
- по однос на вработувањето
- по однос на користење на локалните материјали и делови
- по однос на платниот биланс.

Увозната технологија е секогаш скапо платена на прилагодена на локалните услови и потреби, и не користат во најчест случај домашна сировина или полупроизвод, туку од увоз. Доколку се прилагоди за преработка на домашни сировини, потребни се високи додатни инвестициони вложувања, а и притоа прилагодената технологија многу малку води сметка за оптимално искористување на домашната сировина со најмали можни отпадоци. Значи во поголемиот дел се работи за технологија која безразборно ги троши необновливите природни богатства, оставајќи зад себе пустош. Увезената технологија често е од капитално интензивна природа што посебно

го потенцира проблемот на вработување, кој во услови на постојан висок природен прираст на активното работно способно население, не нуди можности за отварање на нови работни места.

Транснационалните компании, трансферираат технологија во земјите во развој според сопствените критериуми на оптимализација, кои одудараат од адекватните решенија на овие земји.

Наместо да осигуруваат зголемено вработување, трансферот на современата технологија, има~~а~~ често за последица зголемена невработеност.

Оваа појава "... повратно делува на стагнација на реалните наемнини на вработените и ограничување на потрошувачката моќ на широките маси; тоа е еден од факторите кои го инхибира процесот на стопанскиот развој и внатрешната акумулација, со оглед на ограничената потрошувачка на домашниот пазар. На тој начин останува неискористен еден од потенцијално најбитните фактори на стопанскиот раст во неразвиените земји" <sup>21)</sup> Непосредниот ефект, се изразува во снижување на општото ниво на наемнините во земјите во развој во однос на развиените капиталистички земји. За тоа, колкав е ефектот од делувањето на Транснационалните компании во земјите во развој врз вработувањето, зборува податокот, според кој, во средината на седумдесетите години Транснационалните компании вработувале 44 милиони луѓе, од кои во земјите во развој два милиона. <sup>22)</sup>

21) Д-р М.Војновиќ: Транснационални корпорации, ИМП и Привредни преглед, Београд, 1977 год. стр. 187.

22) Ј.Становник: Меѓународни привредни систем, Издавачки Центар Комунист - Београд, 1983 година, стр. 43.

По однос на ефектите во надворешно трговскиот биланс на земјите во развој од присуството на Транснационалните компании во овие земји, истражувањата кои се извршени во Л. Америка, покажуваат висок степен на корелација помеѓу обемот на странските директни инвестиции и дефицитот во платниот биланс. Само за илустрација наведуваме дека спрема расположиите податоци, 30% од америчките странски инвестиции беа вложени во земјите во развој, а истовремено 60% од вкупно репатрираните профити во САД во текот на шеесетите години потекнува од земјите во развој. 23)

Денес, за увезената технологија од развиените земји, земјите во развој плаќаат од 30 до 50 млрд долари годишно, 24) што во однос на вкупниот годишен прилив на странски капитал во земјите во развој, претставува повеќе од половина. Одливот на домашната, и онака скромна, акумулација на земјите во развој, уште повеќе ги отежнува условите и напорите, што овие земји ги прават за сопствениот стопански развој.

Конечно, од сето тоа што напред е изнесено може да се рече дека присуството на Транснационалните компании во структурата на меѓународните економски односи, претставуваат нужна последица на современиот степен на развој на производните сили. Тие се јавуваат повеќе како ограничувачки фактор на развојот и како инструмент за експлоатација, одколку како фактор кој ќе овозможи отварање процес на забрзана индустријализација во стопанствата на земјите во развој.

23) Д-р Рикард Штајнер: Криза II, Привредни преглед, Београд, 1980 година, стр. 55.

24) АТСП, 1980 бр. 4 изд. Танјуг - Београд.

Наместо да го помагаат процесот на потрајно вклучување на стопанствата на земјите во развој во меѓународната поделба на трудот, тие се повеќе ги оддалечуваат овие земји, од тоа, внесувајќи структурни деформации.

Претварајќи ги стопанствата на земјите во развој во потрајно примарни производители и суровински додаток на развиениот свет, им ја скратуваат можноста да располагаат со сопственото природно богатство. Издвојувањето на поправедно место во меѓународната поделба на трудот и доходот, земјите во развој можат да остварат само со квалитативно нова развојна стратегија, која би појдувала од конкретните внатрешни потреби, ставајќи го акцентот на две основни барања: прво, издвојување на политиката на растот од политиката на развојот, притоа, определувајќи се за политика на развој и второ постигнување на битни промени во меѓународните економски односи, во смисла воспоставување односи на взаемност, соработка и договор, наместо односите на доминација, експлоатација и стихија. Ваквите промени, подразбираат праведна меѓународна поделба на трудот и доходот и запирање на процесот на натамошното продлабочување на нееднаквостите и неправностите во светското стопанство.

Паралелно со тјј процес би се овозможило Транснационалните компании да "бидат се помалку посебен сектор и систем кој процватува во самото ткиво на земјите во развој, а ќе стане се повеќе партнер и фактор кој ќе ги дополнува развојните напори на земјите во развој." 25)

25) Д-р М. Војновиќ: Земље у развоју и транснационалне корпорације, Танјуг, Београд, 1979 година, стр. 199.

Економската и технолошката еманципација на земјите во развој како и елиминирањето на рестриктивната практика на Транснационалните компании во сферата на капиталот, технологијата и маркетингот, претставува централното прашање и појдовна основа, од чие решавање, всушност ќе зависи и исходот на борбата за воспоставување на нов меѓународен економски поредок.

## З А К Л У Ч О К

Вра основа на напред внесеното искуство се право да кажеме дека Транснационалните компании претставуваат гигантска економска енергија, чие основно мото и натаму останува битката за поголем профит. Во потрагата за обезбедување на позначаен профит тие се бескрупулозни и не кабираат средства, начини и методи да дојдат до него. Користејќи ги огромните природни богатства, етната работна сила, многубрејните финансиско - даночни одескувања и слично, Транснационалните компании реализираат огромни профити во земјите во развој. Земјите во развој претставуваат "сави" за профити и дивиденди на транснационалните компании.

Овие огромни производно-деловни организации со својата стратешка политика се повеќе стануваат ограничувачки фактор на развојот, отколку фактор кој треба да овозможи отворање на процесот на забрзана индустријализација на земјите во развој и нивно вклучување во меѓународната поделба на трудот и доходот. Структурните проблеми создадени од работењето на транснационалните компании се предлабочуваат и се повеќе се заоструваат фундаменталните стопански тенкотии и противречности во земјите во развој.

Резултатот од жолбата да доминираат, транснационалните компании се почесто применуваат мерки што ги надминуваат рамките на "вообичаената" економска експлоатација. Присуството



на транснационалните компании на просторот од земјите во  
 развој, придонесат до <sup>20</sup>деградација на стопанските структури  
 во овие земји. Ги <sup>30</sup>бранија во беда и сиромаштија, а истовремено-  
 не од истите предели ~~Ев~~заработуваат високи профити.

Осигледок е фактот кој ~~зборува~~ дека невозможна  
 е економска и социјална еманципација на земјите во развој без  
 политичко раздластување и регулирање на економските работи на  
 транснационалните компании. Истинска и рамноправна економска  
 соработка меѓу Транснационалните компании и Земјите во развој  
 е возможна само доколку се отстранат оние елементи <sup>што</sup> кои водат  
<sup>подзичет</sup> до закрепен однос на земјите во развој спрема транснационалните  
 компании. Со други зборови, тоа значи соработка во која транс-  
 националните компании помалку ќе се чувствуваат како посебен  
 сектор и систем во стопанството на земјите во развој, а со  
 повеќе фактор кој ги дополнува развојните напори на земјите  
 во развој. Но, тој процес е долг и макотрпен, од причини што  
 стекнатите позиции, барем засега, се неделиви.